

# CAHIER DES CHARGES



## Contexte et définition du projet

Entreprise : Telaction

Email: [info@telaction.online](mailto:info@telaction.online)

Téléphone: +33 664 93 07 60

Adresse: 69 rue fieux, 31100 Toulouse France.

Nom du projet: Création du site internet Le cabinet Digital.

Nom de la personne à contacter: Amira AJIJI.

# Contexte:

## Histoire:

Le Cabinet du digital bénéficie de plus de 10 ans d'expertise dans le marketing digital pour les artisans, commerçants et TPE-PME. Fort de son savoir-faire et de sa connaissance des besoins des entrepreneurs, le Cabinet propose l'offre la plus complète du marché : création de site web, référencement, applis mobiles, photos et vidéos, gestion des réseaux sociaux, accompagnement...

C'est ainsi sur le long terme que le Cabinet du digital s'engage aux côtés de ses clients, pour les aider à faire du digital un des moteurs de leur succès commercial.

## Taille de l'entreprise:

SARL profil Start-Up

## Activités:

Le Cabinet du Digital: c'est une équipe de conseillers en communication, de designers, de développeurs, de professionnels du référencement qui mettent tout en oeuvre pour gérer la communication digitale de leur partenaire.

## Organisation de l'équipe commerciale et besoin de créer l'application.

L'équipe commerciale est composée d'une partie de commerciaux terrain qui vont en rendez-vous clientèle et une partie de développeurs commerciaux qui prennent des rendez-vous pour les commerciaux.

Une fois les nouveaux contrats signés, l'équipe technique se charge de la réalisation du projet. Le CRM a pour but de faciliter l'échange d'informations sur les nouveaux contrats entre les commerciaux, l'équipe technique et l'administration.

## **2 - Objectif de l'application**

- Créer une application CRM en ligne avec accès par code
- 3 accès différents selon l'interlocuteur (commerciaux, Equipe technique, manager)
- Faciliter le suivi des contrats clients, les projets à réaliser leurs avancées.
- Pour les commerciaux le suivi de leur chiffre d'affaire
- Pour l'équipe technique le suivi des projets à réaliser
- Pour la partie administrative, la comptabilité ( nouveaux contrats et commissions des commerciaux)

## **Description fonctionnelle des besoins**

Le CRM est relié à l'agenda en ligne, dès qu'un rendez-vous est statué sur l'agenda « en vente », les informations sont transmises dans le CRM.

Ensuite le commercial doit confirmer toutes informations du contrats sur le CRM ainsi que les informations administratives et compléter la fiche détaillée d'informations du projets.

- Le manager a la vue sur l'ensemble des contrats de chaque commercial.
- Le commercial a seulement la visibilité sur ses propres contrats
- L'équipe technique à vu sur tous les projets mais pas sur l'aspect administratif.

Chaque contrats doit contenir ces informations: **Infos administratives**

*Nom du commercial attiré au rdv*

*Nom de la société*

*Nom du gérant Prénom*

*Numéro de téléphone*

*Adresse:*

*Email:*

*Frais techniques : dhs*

*Mensualité:*

*Insérer pièces jointes photos chèques, et rib*

*Contrat signé avec :*

*Insérer pièces jointes photo du contrat recto verso.*

Date de signature du contrat

Formule choisit : ( Starter, Premium ou VIP)

### Infos techniques: ( informations données par commerciaux)

- Points à améliorer :
- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Beauté de la charte graphique | <input type="checkbox"/> Référencement          |
| <input type="checkbox"/> Navigabilité efficace         | <input type="checkbox"/> Module de statistiques |
| <input type="checkbox"/> Qualité de l'hébergement      | <input type="checkbox"/> Interlocuteur unique   |

#### Orientation graphique:

- Logos, polices, typographies, symboles, calques: (5 insérer pièces jointes )

#### Identité visuelle:

- Slogan, couleurs dominantes, logos partenaires

#### Site apprécié:

- .....  
.....  
Pourquoi?.....

#### Référencement:

- Expression clés:  
.....  
.....  
.....  
.....

#### Cible (public visé):

- Age, sexe, catégorie social ect...  
.....  
.....

#### Réseaux sociaux:

- Facebook, Instagram, LinkedIn  
.....  
.....  
.....  
Nombre de publications par mois:.....

#### Orientation graphique:

- Sites concurrents  
.....  
.....  
.....  
.....
- Géolocalité:  
.....  
.....  
.....  
.....

Rubrique 1:.....

A/.....

B/.....

C/.....

Rubrique 2:.....

A/.....

B/.....

C/.....

Rubrique 3:.....

A/.....

B/.....

C/.....

Rubrique 4:.....

A/.....

B/.....

C/.....

Rubrique 5:.....

A/.....

B/.....

C/.....

Rubrique 6:.....

A/.....

B/.....

C/.....

## Options personnalisées:

☐ Photos professionnelles

☐ Vidéo professionnelle

☐ Contenus Réseaux sociaux

☐ E-commerce

☐ Vidéo animée

☐ Galerie Photos

☐ Réservation en ligne

☐ Booster de visibilité

---

Préparation:

Site Du Cabinet 1:.....

.....

Site Du Cabinet 2: .....

.....

Site Du Cabinet 3.....

.....

---

Commentaires:

.....

.....

.....

.....

- Chaque contrats rentré fait augmenter le chiffre d'affaire du commercial.  
(Faire une combinaison pour calculer directement son chiffre d'affaire une fois le rendez vous validé sur agenda)
- Chaque commercial a des qu'il se connecte son « tableau de bord » avec le pourcentage de chiffre d'affaire réalisé au mois ( objectif 200 000 dhs/mois)

Selon les accès les utilisateurs ont ces possibilités:

Acces	Vue uniquement sur leurs contrats	Vue sur tous les contrats	Informations administratives	Infos techniques	Avancé de chaque projets	Modifier l'avancé des projets	Pièces justificatives du contrats
Commerciaux	x		x	x	x		x
Equipe technique (développeurs)		x		x	x	x	
Managers		x	x	x	x	x	x
Administration		x	x	x	x		x

# Délais

La date de mise en ligne du site est prévue pour le 1er octobre 2020. Toutes les semaines, une réunion est prévue entre le stagiaire et son référent pour faire un point sur l'avancement du projet. Le stagiaire peut demander des informations et accompagnements supplémentaires à tous moments.